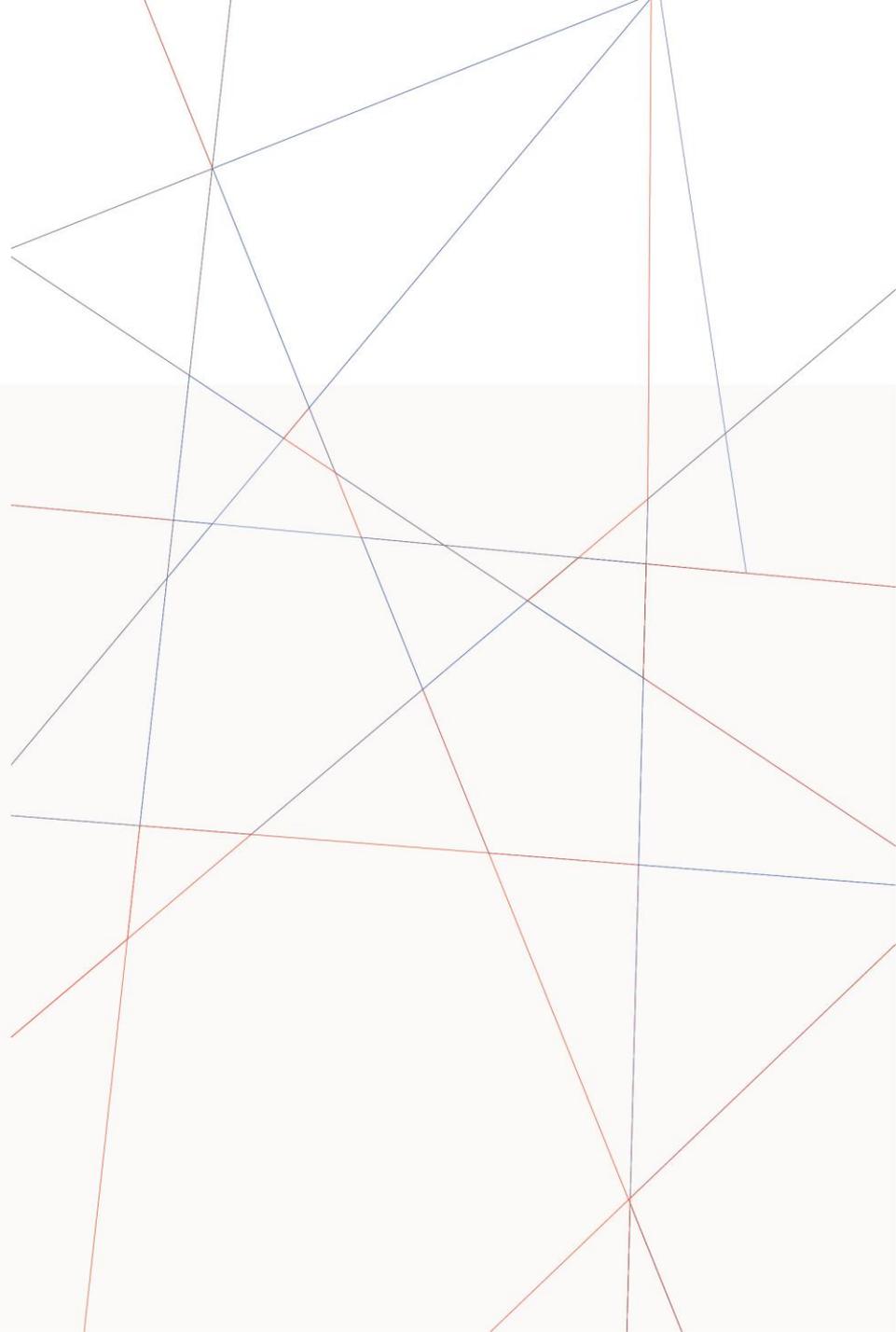


РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

Возможности для бизнеса в проектах, финансируемых Всемирным банком

МОСКВА

01.09.2016



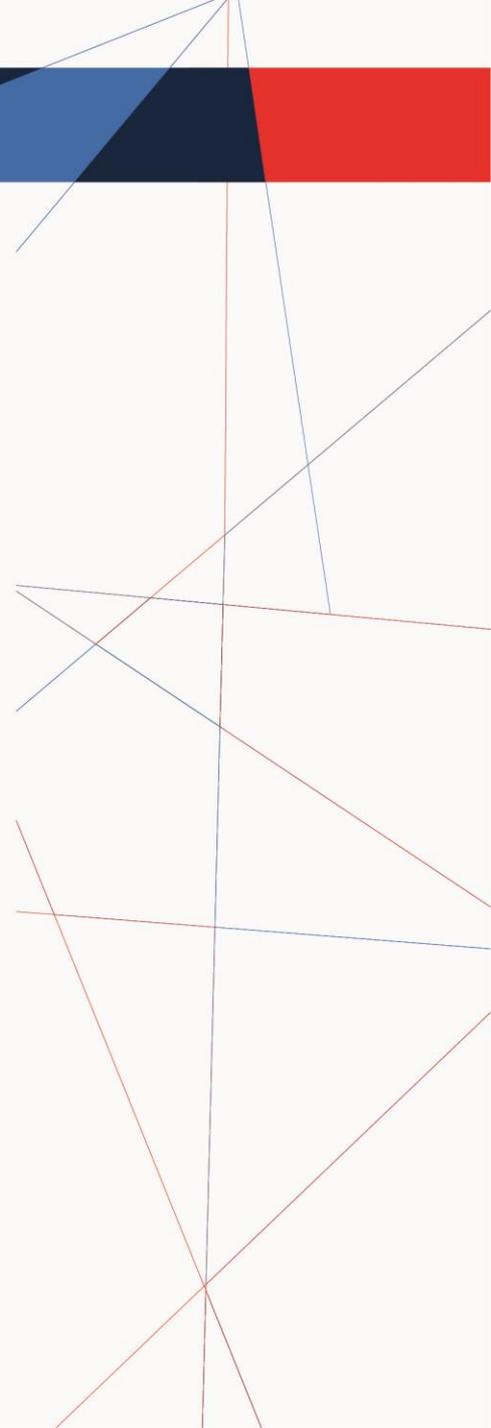


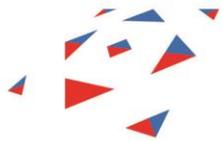
1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВСЕМИРНОМ БАНКЕ И ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2. ПРОЕКТНЫЙ ЦИКЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

3. ВИДЫ КОНКУРСНЫХ ПРОЦЕДУР

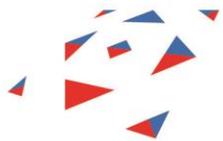
4. ПОИСК ИНФОРМАЦИИ О ПРОЕКТАХ И КОНКУРСАХ





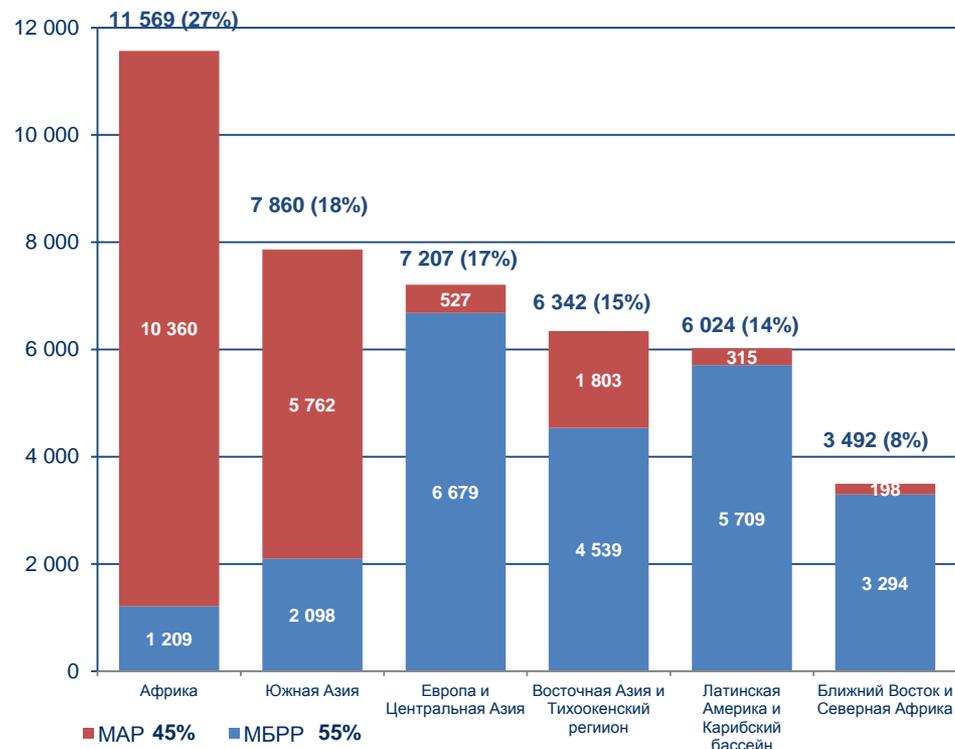
Группа Всемирного банка состоит из пяти организаций





Объем обязательств Всемирного банка на 2015 г. составил \$ 42,5 млрд

Географическое распределение выделенных МБРР и МАР средств, млн. долл. США 2015 г.



Распределение выделенных МБРР и МАР средств по направлениям, 2015 г.

Направление	\$ млн	%
Государственное управление	8 180	19%
Здравоохранение	6 647	16%
Транспорт	5 151	12%
Управление водными ресурсами, гигиена, защита от затоплений	4 760	11%
Энергетика и добыча полезных ископаемых	4 510	11%
Финансы	4 054	10%
Образование	3 534	8%
Сельское, лесное и рыбное хоз-во	3 027	7%
Промышленность и торговля	2 311	5%
Информационные технологии	322	1%
Всего	42 496	100%

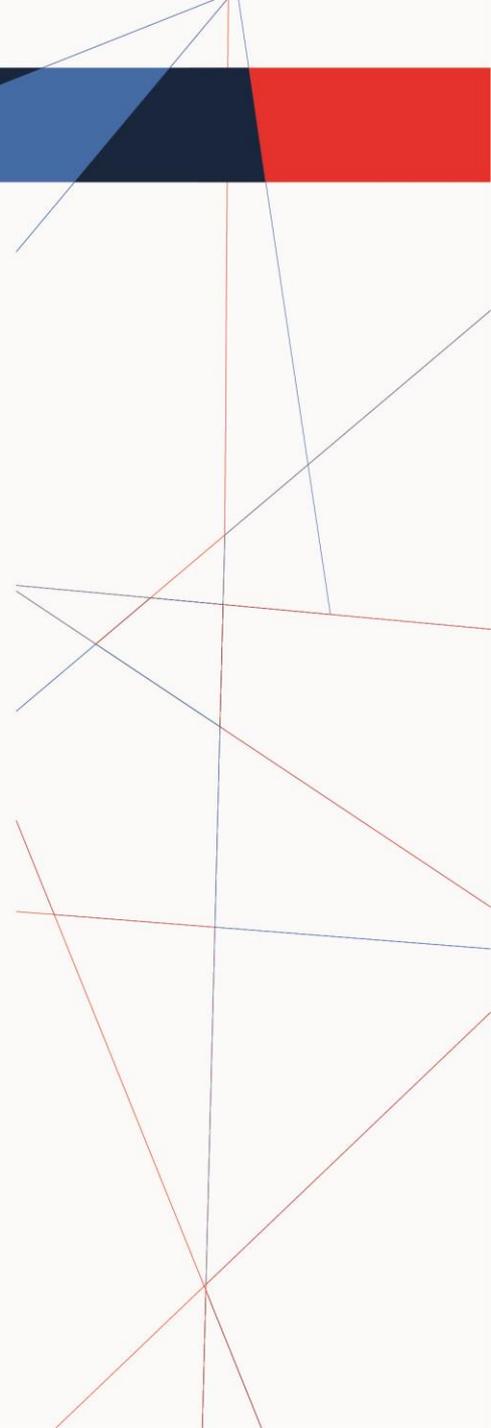


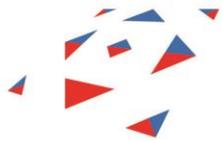
1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВСЕМИРНОМ БАНКЕ И ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2. ПРОЕКТНЫЙ ЦИКЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

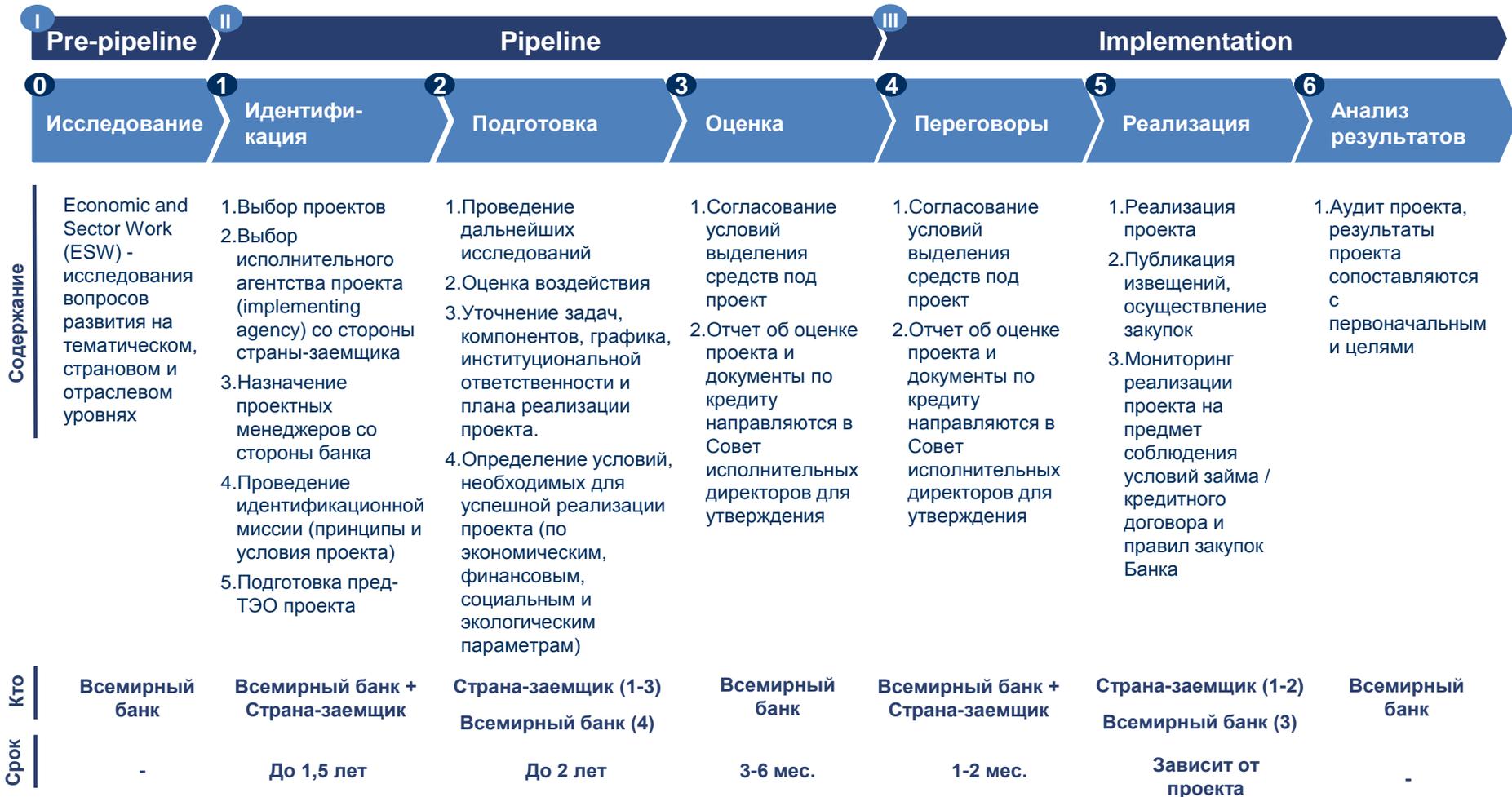
3. ВИДЫ КОНКУРСНЫХ ПРОЦЕДУР

4. ПОИСК ИНФОРМАЦИИ О ПРОЕКТАХ И КОНКУРСАХ



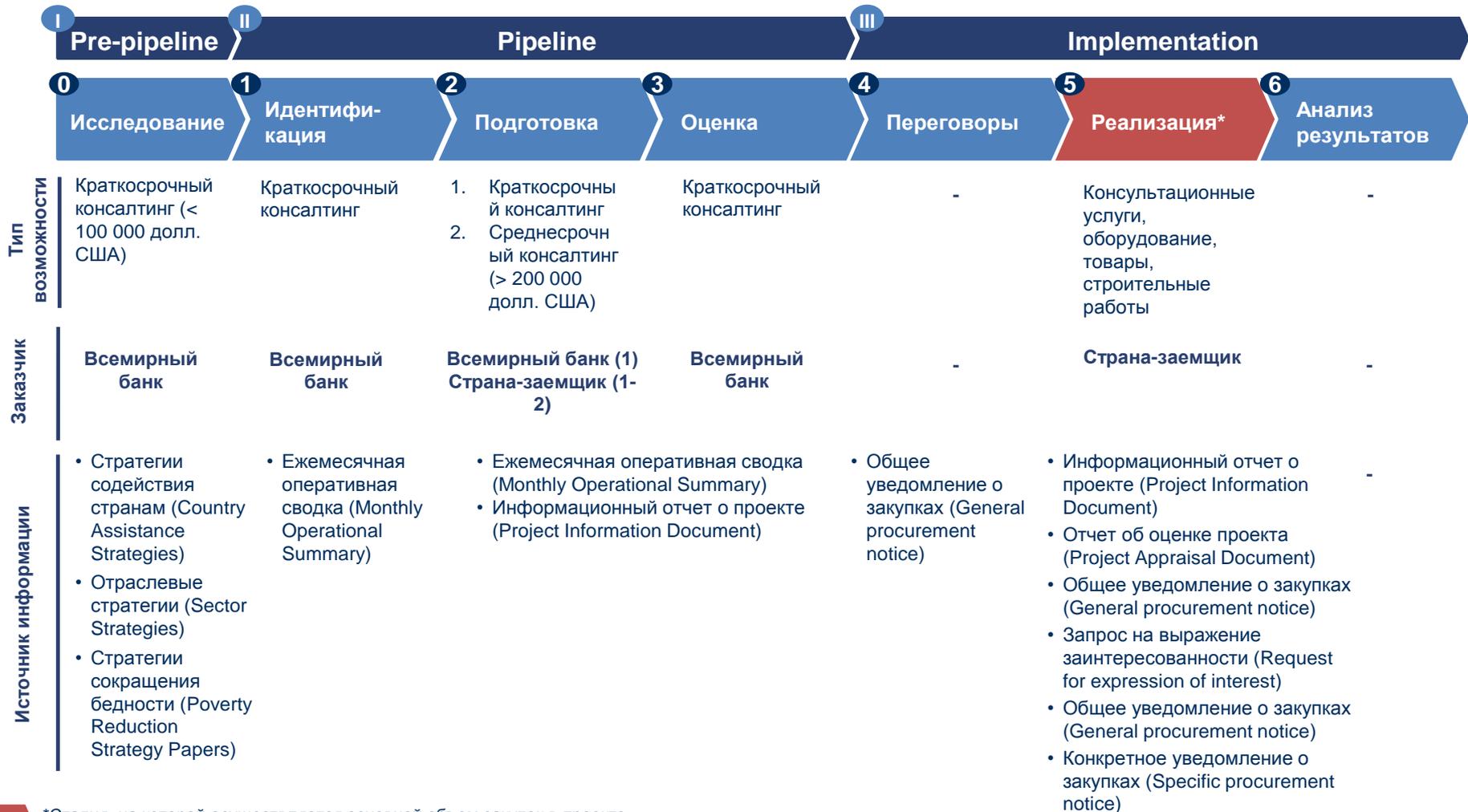


Проектный цикл и распределение ролей участников





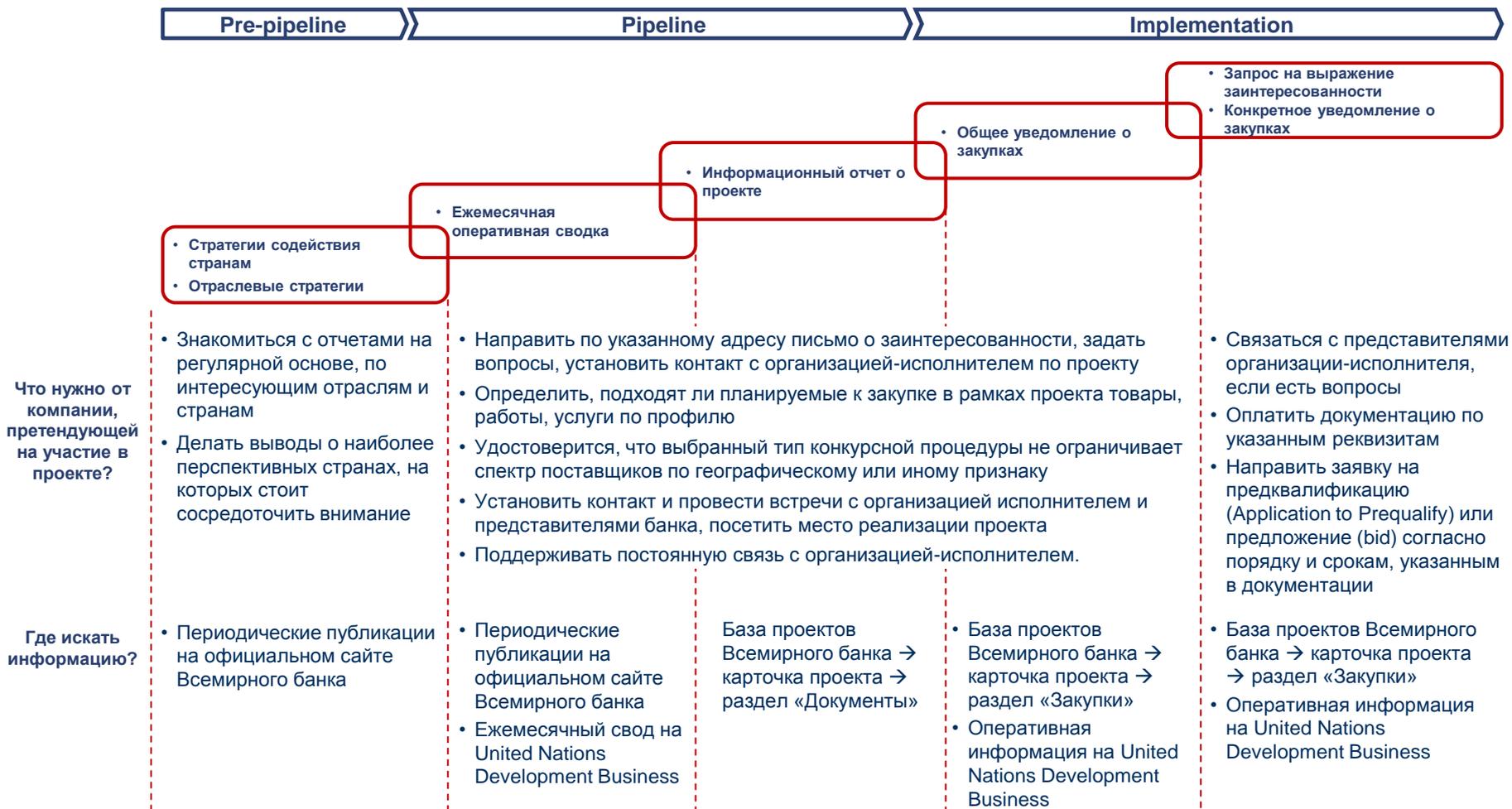
Проектный цикл и возможности для бизнеса



*Стадия, на которой осуществляется основной объем закупок в проекте



Чем раньше заинтересованная компания вовлекается в проект, тем больше у нее шансов на успех



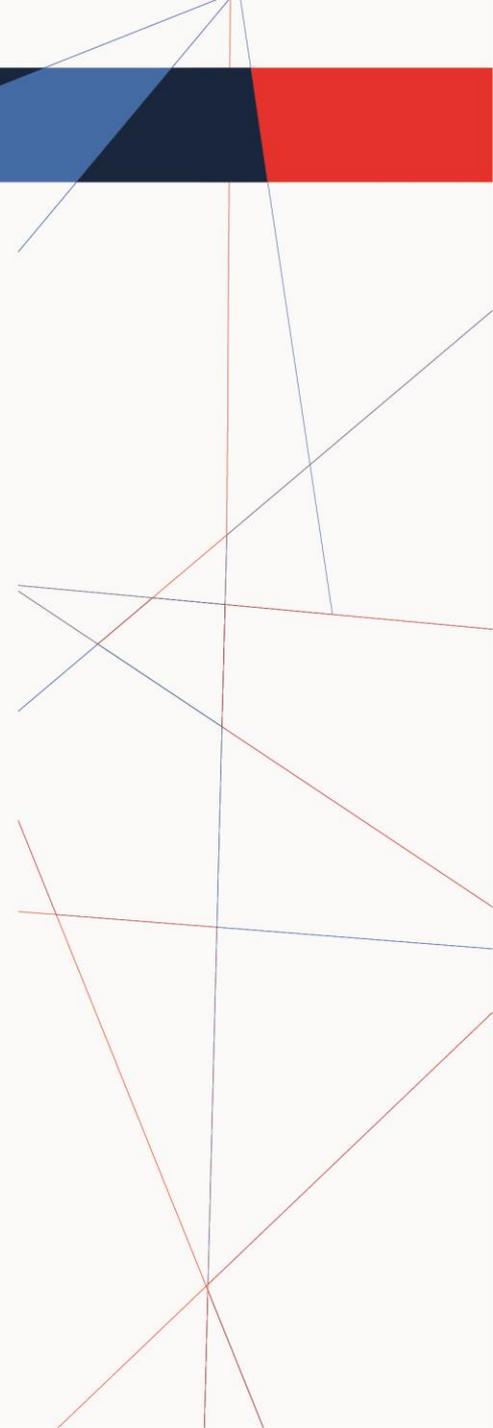


1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ВСЕМИРНОМ БАНКЕ И ЕГО ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2. ПРОЕКТНЫЙ ЦИКЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БИЗНЕСА

3. ВИДЫ КОНКУРСНЫХ ПРОЦЕДУР

4. ПОИСК ИНФОРМАЦИИ О ПРОЕКТАХ И КОНКУРСАХ





Распределение ролей между участниками закупочного процесса

Роль банка

- Оценка системы государственных закупок Заемщика, потенциала в области проектных закупок исполнительного агентства по проекту, а также оценка потенциальных рисков
- Оказание помощи заемщику в планировании закупок
- Обеспечение обучения, тренингов и распространение лучших практик в области закупок
- Мониторинг соблюдения условий кредитного договора и плана закупок
- Расследование заявлений о мошенничестве и коррупции; проведение расследований, применение санкций

Роль Заемщика

- Подготовка планов закупок
- Размещение извещений о предстоящих торгах
- Подготовка и оформление тендерных документов
- Прием и рассмотрение тендерных заявок / предложений
- Присуждение контрактов
- Ведение договора; оплата услуг поставщиков / подрядчиков / консультантов
- Мониторинг соблюдения условий кредитного договора и плана закупок
- Организация аудиторской проверки проекта / программы

Роль участника торгов

- Направление запросов или жалоб Заемщику с копией представителей Банка при переписке или обращении в Банк напрямую в случае неоперативной реакции Заемщика или когда необходимо подать жалобу на Заемщика.
- Обращение к Руководителю проектной группы со стороны Банка, страновому Директору и региональному менеджеру по закупкам
- Запрос на «разбор полетов» в случае необходимости



Закупки консультационных услуг и товаров/работ/неконсультационных услуг регулируются отдельными правилами*

- Исполнительные агентства стран-заемщиков используют различные методы закупок в рамках проектов, финансируемых Всемирным банком. Выбор метода зависит от ряда факторов, включая вид, стоимость закупаемых товаров/услуг, потенциальный интерес иностранных участников, а также стоимость самого закупочного процесса.
- Действуют два отдельных положения (для товаров/работ/неконсультационных услуг и консультационных услуг), которые описывают различные методы закупок, где затрагиваются вопросы рекламы, торгов и подачи и оценки заявок, ценообразования, валюты, условий оплаты и т.д.:

1

Товары, работы, неконсультационные услуги

Применимые Положения

«Положение о закупках товаров, работ, неконсультационных услуг по займам МБРР (EBRD), кредитам и грантам МАР (IDA) заёмщиками Всемирного банка» описывают правила закупок товаров, оборудования, строительных работ и неконсультационных услуг (любые услуги с «физическим» продуктом на выходе подпадают под эту категорию - например: цифровая картография).

Применяемые виды закупочных процедур

- Международные конкурсные торги (International Competitive Bidding - ICB) ✦
- Ограниченные международные торги (Limited International Bidding - LIB)
- Национальные конкурсные торги (National Competitive Bidding – NCB)
- Международный шопинг (International Shopping)
- Рамочное соглашение (Framework Agreement - FA)
- Прямой контракт (Direct Contracting – DC)
- Выполнение целевых работ с помощью собственной рабочей силы (Force Account - FA)

2

Консультационные услуги

«Положение о выборе и найме консультантов для оказания услуг по займам МБРР (EBRD), кредитам и грантам МАР (IDA) заёмщиками Всемирного банка» описывают правила закупок консультационных услуг.

- Отбор на основании качественных и стоимостных характеристик (Quality and Cost Based Selection - QCBS) ✦
- Отбор по качественным характеристикам (Quality Based Selection - QBS)
- Отбор с фиксированным бюджетом (Selection under a Fixed Budget - FBS)
- Отбор по минимальной цене (Least Cost Selection)

✦ Наиболее рекомендуемый Всемирным банком способ размещения заказа

* К проектам, одобренным с 1 июля 2016 г. применяются новые единые правила закупок, без разделения на консультационные услуги и товары/работы/неконсультационные услуги



Регламентом предусмотрено 8 способов закупки товаров/работ/ неконсультационных услуг (1/2)

1

Товары, работы, неконсультационные услуги

- Международные конкурсные торги (International Competitive Bidding - ICB) – основной метод, рекомендуемый Всемирным банком.
- Ограниченные международные торги - (Limited International Bidding) - по сути ICB путем прямого приглашения без открытой рекламы. Такой способ может быть приемлемым в случаях, когда:
 - (а) существует лишь ограниченное число поставщиков, или
 - (б) иные исключительные обстоятельства, оправдывающие отступление от полных процедур ICB
- Национальные конкурсные торги (National Competitive Bidding – NCB) - это конкурсная процедура, как правило, используется для государственных закупок в стране заемщика, и может быть наиболее приемлемым методом закупок товаров, работ и неконсультационных услуг, которые по своему характеру или масштабам, вряд ли привлекут иностранные компании по следующим причинам:
 - (а) размер и стоимость контракта
 - (б) работы разбросаны географически или растянуты во времени
 - (в) работы являются трудозатратными или
 - (г) предмет закупки предлагается на местном уровне по ценам ниже, чем на международном рынкеПроцедуры NCB могут также использоваться, когда административное или финансовое бремя явно перевешивают преимущества ICB.
- Международный шопинг (International Shopping) - метод закупок на основе сравнения цен котировок, полученных от минимум 3-х поставщиков/подрядчиков, чтобы обеспечить конкурентоспособные цены, и подходящий метод для закупки ограниченного количества легко доступных, готовых товаров или товаров стандартных спецификаций небольшой стоимости или простых строительных работ малой стоимости, когда более конкурентоспособные методы не оправданы с точки зрения затрат и эффективности.
- Рамочное соглашение (Framework Agreement - FA) - долгосрочное соглашение с поставщиками, подрядчиками и поставщиками неконсультационных услуг, в котором изложены условия, при которых конкретные закупки могут осуществляться в течение всего срока действия договора. Рамочное соглашение допустимо в качестве альтернативы методам «Международный шопинг» и «Национальные конкурсные торги» для:
 - (а) готовых товаров или товаров стандартных спецификаций
 - (б) неконсультационных услуги, которые имеют несложный характер и могут требоваться время от времени одним и тем же агентом (или несколькими) заемщика
 - (в) небольших по стоимости контрактов для выполнения работ в рамках чрезвычайных операций.



Регламентом предусмотрено 8 способов закупки товаров/работ/ неконсультационных услуг (2/2)

1

Товары, работы, неконсультационные услуги

- Прямой контракт (Direct Contracting – DC) – заключается без конкурса (с единственным поставщиком) и может быть приемлемым методом в следующих случаях:
 - (а) есть действующий контракт, присужденный в соответствии с процедурами, приемлемыми для Банка, может быть продлен на дополнительные заказы аналогичного характера
 - (б) стандартизация оборудования или запасных частей: необходимость совместимости с существующим оборудованием оправдывает дополнительные закупки у первоначального поставщика. При этом, оригинальное оборудование должно быть пригодным, количество новых элементов в закупке не должно превышать предыдущие, цена должна быть разумной, а также преимущества иного источника или оборудования должны быть рассмотрены и отклонены на основаниях, приемлемых для Банка
 - (в) необходимое оборудование запатентовано и может быть закуплено только у одного поставщика
 - (г) закупка определенных товаров у конкретного поставщика имеет важное значение для достижения требуемой производительности или функциональной гарантии на оборудование/завод/установку
 - (д) в исключительных случаях, таких как ликвидация последствий стихийных бедствий и чрезвычайных ситуаций, объявленных Заемщиком и признанных Банком
 - (е) в случае закупок у организаций ООН
- Выполнение целевых работ с помощью собственной рабочей силы (Force Account - FA) - к таковым относятся работы по строительству и монтажу оборудования и неконсультационные услуги, выполняемые государственным ведомством страны Заемщика с использованием собственного персонала и оборудования. Использование данного метода требует, чтобы установленная Заемщиком максимальная стоимость работ была одобрена Банком; применимые надзорные правила по выполнению контрактов идентичны контрактам, заключенным с третьими лицами. Данный метод применим в следующих случаях:
 - (а) объемы строительно-монтажных работ не могут быть определены заранее
 - (б) небольшие по объему, разрозненные географически (или требующиеся в отдаленных районах) строительно-монтажные работы, на выполнение которых квалифицированные строительные фирмы вряд ли смогут предложить разумную цену
 - (в) строительно-монтажные работы должны быть выполнены без прерывания текущей деятельности
 - (г) риски, связанные с неизбежными перерывами в работе выгоднее возложить на заемщика, чем на подрядчика
 - (д) специализированные неконсультационные услуги, такие как аэрофотосъемка и картография, по соображениям национальной безопасности могут осуществляться только специализированными государственными учреждениями
 - (е) ремонт, требующий оперативности или работы, которые в пострадавших от конфликта районах, где сложно привлечь частные фирмы



Регламентом предусмотрено 4 способа закупки консультационных услуг

2

Консультационные услуги

- Отбор на основании качественных и стоимостных характеристик (Quality and Cost Based Selection - QCBS) – метод конкурентный отбора из включенных в короткий список фирм, при котором учитываются качество предложения и стоимость услуг. Стоимость как фактор отбора, должен использоваться рационально. Удельный вес присваивается критериям качества и стоимости для каждого конкретного случая в зависимости от характера задания.
- Отбор по качественным характеристикам (Quality Based Selection - QBS) – применим в случаях:
 - (а) сложных или узкоспециализированных заданий, для которых трудно определить точное техническое задание и необходимые исходные данные из консультантов, и для которых клиент ожидает, что консультанты для демонстрации инноваций в своих предложениях (например, страновые экономические и отраслевые исследования, многосекторное технико-экономическое исследования, проектирование опасных отходов завода по рекультивации или городского генерального плана, реформы финансового сектора)
 - (б) задания, которые имеют значительный эффект на долгий срок; цель – выбор лучших экспертов (например, ТЭО и проектирования больших инфраструктурных объектов, таких как крупные плотины, исследования политик национального значения, исследований в области управления крупных государственных учреждений)
 - (в) задания, которые могут быть выполнены различными способами, делая предложения несопоставимыми (например, управленческий консалтинг, отраслевые и политические исследования, в которых стоимость услуг зависит от качества анализа)
- Отбор с фиксированным бюджетом (Selection under a Fixed Budget - FBS) - метод применим только в тех случаях, когда задание простое и может быть точно определено, бюджет фиксирован.
- Отбор по минимальной цене (Least Cost Selection) - метод применим для отбора консультантов для выполнения заданий стандартного или обычного характера (аудит, техническое проектирование несложных работ и т.д.), где существуют установленные методы и стандарты. Качеству назначается минимальный проходной балл.



Виды публикуемых извещений о закупках товаров/работ/неконсультационных услуг

Виды извещений	Описание	Содержание	Где найти	\$\$\$
Общие Извещения (General Procurement Notice - GPN) Все виды закупок	Уведомления потенциальных участников о предстоящих торгах и приглашением выразить заинтересованность, чтобы получать дополнительные оповещения о конкретных конкурсах.	<ul style="list-style-type: none">• Общая информация о проекте и предмете будущей закупки• Предполагаемая дата объявления конкретных конкурсов• Контактная информация организации-исполнителя	<ul style="list-style-type: none">• Страница проекта на сайте ВБ• United Nations Development Business	Бесплатно
Извещения о конкретных закупках (Specific Procurement Notice - SPN)	Конкретные приглашения к прохождению предквалификации (Invitation for prequalification)	<ul style="list-style-type: none">• Общая информация о проекте и предмете закупки• Способ и стоимость получения предквалификационной документации• Предполагаемая дата объявления конкурса• Контактная информация организации-исполнителя• Срок подачи заявок (не менее 6 недель с момента публикации)	<ul style="list-style-type: none">• Страница проекта на сайте ВБ• United Nations Development Business	Платно (в среднем \$50-350)
	Конкретные приглашения к участию в торгах (Invitation to bids)	<ul style="list-style-type: none">• Общая информация о проекте и предмете закупки• Способ и стоимость получения закупочной документации• Предквалификационные требования (если процедура предквалификации не проводилась)• Информация о необходимости и сумме тендерного обеспечения• Контактная информация организации-исполнителя• Срок подачи заявок (не менее 6 недель с момента публикации)		



Виды публикуемых извещений о закупках консультационных услуг

Виды извещений	Описание	Содержание	Где найти	\$\$\$
Общие Извещения (General Procurement Notice - GPN) Все виды закупок	Уведомления потенциальных участников о предстоящих торгах и приглашением выразить заинтересованность, чтобы получать дополнительные оповещения о конкретных конкурсах.	<ul style="list-style-type: none">• Общая информация о проекте и предмете будущей закупки• Предполагаемая дата объявления конкретных конкурсов• Контактная информация организации-исполнителя	<ul style="list-style-type: none">• Страница проекта на сайте ВБ• United Nations Development Business	Бесплатно
Приглашение выразить заинтересованность (Request for expression of interest – REOI)	Конкретное приглашение выразить заинтересованность для последующей подготовки шорт листа	<ul style="list-style-type: none">• Общая информация о проекте и предмете будущей закупки• Требования к квалификации и опыту• Критерии для шорт листинга• Способ выбора консультанта• Контактная информация организации-исполнителя• Срок подачи писем-заявок (не менее 2-х недель)	<ul style="list-style-type: none">• Страница проекта на сайте ВБ• United Nations Development Business	Бесплатно
Запрос предложений (RFP – Request for proposal)	Конкретное приглашение к предоставлению коммерческого предложения на консультационные услуги	RFP включает: <ul style="list-style-type: none">• письмо-приглашение• инструкции для консультантов• data sheet• техническое задание• предлагаемый тип контракта .	Не публикуется (направляется только компаниям из шорт листа)	Бесплатно



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

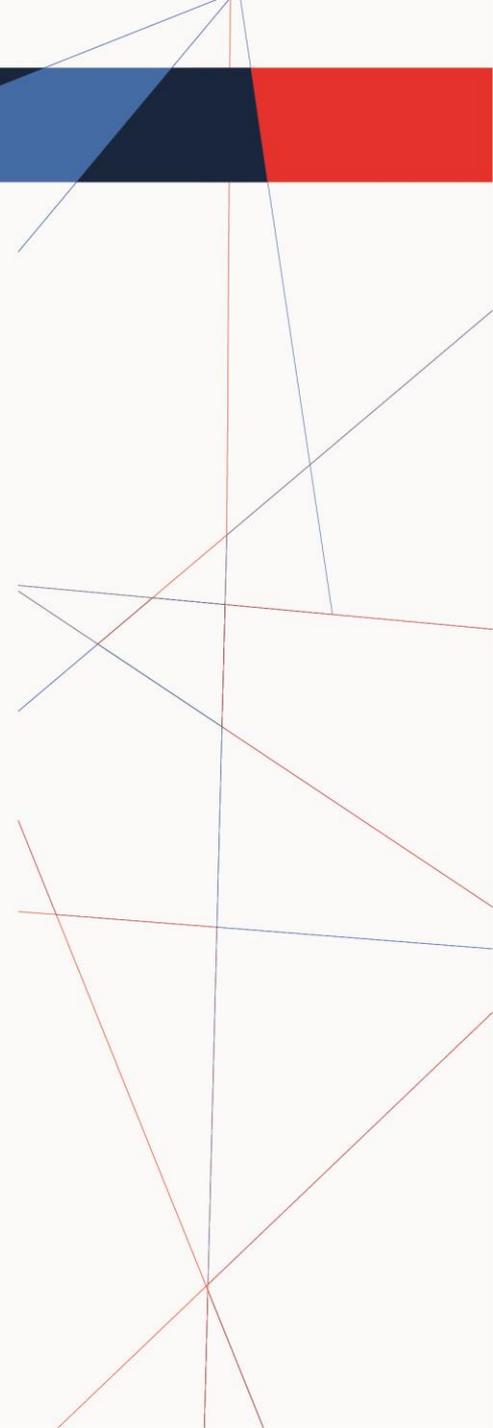


1. ОБЩАЯ ИНФОРМАЦИЯ О БАНКЕ И ЕГО
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

2. ПРОЕКТНЫЙ ЦИКЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ
БИЗНЕСА

3. ВИДЫ КОНКУРСНЫХ ПРОЦЕДУР

4. ПОИСК ИНФОРМАЦИИ О ПРОЕКТАХ И
КОНКУРСАХ

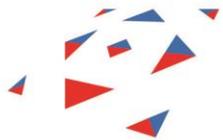




Где найти информацию? Полезные ссылки

Этап	Источник информации	Документ	Источник
I. Pre-pipeline	• Стратегии содействия странам (Country Assistance Strategies)	Периодические публикации на официальном сайте Всемирного банка	http://www.worldbank.org/en/projects-operations/country-strategies
	• Отраслевые стратегии (Sector Strategies)		http://www.worldbank.org/en/topic
II. Pipeline	• Ежемесячная оперативная сводка (Monthly Operational Summary)	Ежемесячные публикации на официальном сайте Всемирного банка	http://www.worldbank.org/en/projects-operations/products-and-services/brief/monthly-operational-summary
		Ежемесячный свод на United Nations Development Business*	http://www.devbusiness.com/Search/Search.aspx?PreLoadProjects=1
	• Отчет по идентификации проекта (Project Identification Document)	База проектов Всемирного банка → карточка проекта → раздел «Документы»	http://www.worldbank.org/projects
III. Implementation	• Общее уведомление о закупках (General procurement notice)	База проектов Всемирного банка → карточка проекта → раздел «Закупки»	http://www.worldbank.org/projects
		United Nations Development Business*	http://www.devbusiness.com/Search/Search.aspx?PreLoadProjects=1
	• Отчет об оценке проекта (Project Appraisal Document)	База проектов Всемирного банка → карточка проекта → раздел «Документы»	http://www.worldbank.org/projects
	• Конкретное уведомление о закупках (Specific procurement notice) • Запрос на выражение заинтересованности (Request for expression of interest)	База проектов Всемирного банка → карточка проекта → раздел «Закупки»	http://www.worldbank.org/projects
United Nations Development Business*		http://www.worldbank.org/projects	

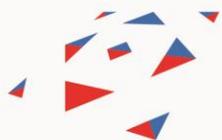
* Платный ресурс



Советы Банка потенциальным участникам торгов

Для успеха необходимо:

- Постоянно отслеживать информацию о планах Банка в определенной интересующей стране
- Быть информированным процессе закупок
- Изучить конкурентов
- Понимать местные обычаи, законы, рынки
- Определить местных партнеров и возможности для кооперации
- Необязательно, но **опыт показывает, что компании имеют гораздо больше шансов выиграть контракт, если они имели постоянный контакт с организацией-исполнителем** до выхода конкретного уведомления о закупках (Specific procurement notice) или запроса на выражение заинтересованности (Request for expression of interest)
- Если компании интересен проект, целесообразно встретиться с персоналом Банка после посещения страны, в которой находится проект. Необходимо обязательно ознакомиться с соответствующей проектной документацией
- Своевременно представлять высококачественные предложения, соответствующие техническому заданию
- Связываться с организацией-исполнителем при любой потребности в разъяснениях или по другим вопросам



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ
ЦЕНТР

КОНТАКТЫ

www.ExportCenter.ru
info@exportcenter.ru
г. Москва,
Краснопресненская наб. д.
12

Елена Васильева
+7 (495) 937-47-47
+7 (903) 573-97-17

